Moscow
Business School
Leadership Energy

Мастерская бизнес-архитектора: от бизнес-модели к стратегии и функционалу

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 3 дня

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Дата начала: 20.10.2025

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

День 1

Бизнес-моделирование как технология

Общие положения

- Формула прибыли, или Логика делового цикла предприятия. Что такое бизнес-модель?
- Типология бизнес-моделей. Бизнес-модели, ориентированные на продукт, платформу, проект, решение
- Основные направления и особенности трансформации бизнес-моделей

Построение и развитие бизнес-модели

- Шаблон бизнес-модели
- Выявление целевых групп клиентов
- Классификация каналов продаж и взаимодействия с клиентами
- Определение ключевых ресурсов и видов деятельности компании
- Основные партнеры и поставщики
- Структура доходов и расходов
- Построение целевой бизнес-модели
- Анализ разрывов по ключевым «генераторам прибыли»:

продуктам, клиентам, каналам продаж, регионам
- Разработка портфеля проектов по развитию бизнеса

Разработка ценностных предложений

- Как создавать продукты и услуги? Построение профиля потребителя
- Выявление задач, проблем и выгод потребителей
- За что на самом деле готовы платить наши клиенты? Построение карты ценности
- Разработка жизнеспособных и прибыльных ценностных предложений
- Сравнение с конкурентами. Построение профиля конкуренции и разработка уникального торгового предложения (УТП)
- Выбор конкурентной стратегии
- Выход в «голубой океан»

Обзор наиболее распространенных бизнес-моделей

- 56 типовых шаблонов наиболее удачных бизнес-моделей: разделение, «длинный хвост», «многосторонняя платформа», модель FREE, Freemium, «страховка», «приманка и крючок», «русская матрешка», открытые бизнес-модели и другие

Практикум «Бизнес-моделирование (Action Learning): выполнение и защита индивидуального проекта по созданию и развитию бизнес-модели вашего предприятия»
(Возможна работа в составе группы при наличии нескольких участников из одной компании)

Последовательное бизнес-моделирование (интерактив)

- Построение бизнес-модели предприятия «как есть»
- Разработка ценностного предложения компании (формирование профиля потребителя и карты ценности компании)
- Формирование целевой бизнес-модели. Обоснования

День 2

Разработка и построение стратегической карты

- Что такое стратегия?
- Четыре уровня стратегии компании
- Сбалансированная система показателей (ССП)
- Постановка стратегических целей на основе целевой бизнес-модели компании
- Финансовые цели, рыночные цели, процессные цели, цели по развитию
- Алгоритм построения стратегической карты предприятия
- Разработка стратегических показателей и проектов. Примеры из практики бизнеса

Практикум «Стратегическая карта: «Выполнение и защита индивидуального проекта по разработке стратегической карты для вашего предприятия»

Разработка стратегических карт в действии (интерактив)

- Формулирование стратегических целей компании: финансы, рынок, процессы, развитие
- Построение стратегической карты предприятия
- Разработка стратегических показателей
- Определение портфеля проектов компании

День 3

Разработка должностного функционала

- Понятие «должностной функционал»: служебные функции, должностные обязанности и полномочия. Что такое «служебная функция»?
- «Внутриорганизационный рынок» и «портновский» подход
- Внутренние клиенты и внутренние поставщики
- Что «покупают» и «продают» сотрудники организации?
- Продуктный метод определения служебных функций
- Чем служебные функции отличаются от должностных обязанностей
- Вертикальные и горизонтальные функции
- Авторская методика определения вертикальных служебных

функций на основе каскадирования стратегических целей предприятия (метод 5D-матриц)
- Как определить горизонтальные функции сотрудников: методика проведения переговоров с внутренними клиентами и внутренними поставщиками
- Разработка должностных обязанностей и полномочий на основе служебных функций сотрудников. Примеры из практики

Практикум «Служебные функции: выполнение и защита проектов по определению служебных функций руководителей»

Определяем служебные функции самостоятельно (интерактив)

- Каскадирование целей компании и определение «вертикальных» служебных функций
- Формирование служебных требований
- Проведение внутрифирменных переговоров и определение горизонтальных служебных функций